

# FORMATION PRATIQUE DES ACHETEURS - E-LEARNING VIDÉO + COACHING



1AA01

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Situer la fonction Achats dans l'entreprise • Acquérir les méthodes et outils permettant de mener à bien ses achats • Maîtriser les différentes étapes de l'acte d'achat • Structurer et mettre en oeuvre sa démarche Achats

## Profil Stagiaire(s)

acheteurs souhaitant avoir une vision globale de la fonction, futurs acheteurs ou débutants

## Profil Animateur(s)

Expert des achats en entreprise



## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr

## Résumé

Cette formation aborde les thématiques suivantes : la place de la fonction Achats dans l'entreprise ; les besoins de l'entreprise ; le panel des fournisseurs et des prestataires, comment l'optimiser ; préparer en amont et piloter le processus achat ; maîtriser la négociation d'achats ; les aspects contractuels ; évaluation de la performance. Ce parcours multimodal, 100% à distance, est composé de ressources digitales en ligne sous la forme d'un cursus de vidéos et de quiz (de positionnement et de validation), complétées par des séances de coaching téléphoniques individuelles adaptées aux besoins de l'apprenant.

## MODULES

### Test Amont

Ce parcours débute par un test de connaissances composé d'une série de 20 questions qui permettent de positionner et anticiper les besoins d'accompagnement de l'apprenant

### Coaching Préparatoire

Un coaching personnalisé de 30 min par téléphone ou visioconférence est organisé avec un coach expert en début de formation pour échanger avec l'apprenant sur ses attentes, orienter son apprentissage en fonction de ses besoins et de ses résultats au test, et définir ses propres objectifs personnels

### Vidéo : Formation Pratique des Acheteurs

60 min de formation digitale en 16 séquences pour comprendre, acquérir et approfondir ses connaissances sur la thématique

- **Définir la place de la fonction Achats dans l'entreprise**

La place et le rôle des achats dans l'entreprise Les achats dans la chaîne logistique La finalité de l'achat : le " bon achat ", la notion de coût global Les principales missions d'un acheteur

- **Identifier les besoins de l'entreprise**

L'identification et l'analyse des besoins : segmentation du portefeuille, lecture ABC des achats La démarche de fournisseur interne vis-à-vis des demandeurs Les moyens de mise en œuvre de la démarche Achats : mise en concurrence, globalisation, expression fonctionnelle du besoin, e-achat L'élaboration du plan d'action de l'acheteur : la démarche Achats



1AA01

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

- **Optimiser le panel des fournisseurs et prestataires**

L'identification des besoins en nouveaux fournisseurs Le " Sourcing " : la recherche, la sélection et la qualification des nouveaux fournisseurs L'évaluation périodique des fournisseurs

- **Préparer en amont et piloter le processus achat**

Le traitement des demandes d'achats Les différents types de cahiers des charges La gestion des appels d'offres : méthodologie de consultation, de dépouillement La constitution de la short list et le choix du fournisseur

- **Maîtriser les points clés de la négociation d'achats**

La préparation de la négociation Le déroulement de la négociation La conclusion

- **Appréhender les aspects contractuels des achats**

Le contrat : la notion de contrat, les clauses juridiques incontournables Les principaux types de commande : commande programme, accord cadre Les principaux éléments constitutifs de la commande Le traitement de l'accusé de réception de commande et le suivi

- **Evaluer la performance Achats**

Les principaux indicateurs de performance de l'acheteur La notion d'amélioration continue : le PDCA

## Coaching Intermédiaire

Un coaching téléphonique ou par visioconférence, personnalisé de 30 min environ est organisé avec le coach expert pendant le cursus vidéo. Ce coaching permet de faire le point sur les apprentissages en relation avec les objectifs définis lors du 1er coaching. C'est également l'occasion de préciser les terrains d'application des éléments travaillés, de définir les mises en application, en préparation du coaching de bilan.

## Test Aval

Le test aval, composé également de 20 questions, est l'occasion d'évaluer sa progression au terme des différentes étapes du parcours. Il permet d'évaluer ses points de progrès et d'avoir une vision claire des compétences acquises et des axes d'amélioration à travailler

## Coaching de Bilan

En fin de parcours, une nouvelle séance de coaching par téléphone ou visioconférence d'une heure a lieu pour faire un bilan personnalisé, analyser les résultats des tests, identifier les axes de progrès et se fixer des objectifs pour l'avenir.

## Méthode pédagogique

Un coaching personnalisé indispensable pour adapter la formation à son propre besoin.